

„Creditor Relations für Investoren und Emittenten immer wichtiger“

Interview mit Dr. Markus Walchshofer und Kay Bommer

Die Grenzen zwischen dem Creditor-Relations- und dem Investor-Relations-Manager sind in den letzten Jahren immer stärker verschwommen. Wir haben mit Dr. Markus Walchshofer und Kay Bommer über die erste Creditor Relations-Tagung, die Bedeutung des Treasurys und den Stellenwert von Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung in Deutschland gesprochen.

GoingPublic: Herr Walchshofer, Herr Bommer, am 17. Januar 2019 findet die erste Creditor Relations-Tagung in Frankfurt statt. Wieso haben Sie sich dazu entschlossen, solch eine Konferenz ins Leben zu rufen?

Walchshofer: Die Tagung im Januar 2019 ist die erste ihrer Art. Seit 2011 gibt es bereits den vom DIRK regelmäßig veranstalteten Fixed Income Roundtable, bei dem sich Experten aus den Bereichen Treasury und IR austauschen konnten. Das Interesse und die Teilnehmerzahl stiegen in den letzten Jahren kontinuierlich an. Deswegen kam uns schlussendlich die Idee, eine Tagung ins Leben zu rufen.

Bommer: Das Thema Creditor Relations hat aus zweierlei Gründen an Bedeutung gewonnen. Erstens: Im Niedrigzinsumfeld ist Fremdkapitalfinanzierung für Unternehmen in den letzten Jahren immer attraktiver und bedeutender geworden. Zweitens wird der Bereich Treasury langsam aus seinem „Elfenbeinturm“ herausgeholt, wodurch der Creditor Relations Officer für Investoren immer wichtiger geworden ist. Demnach sind die Ansprüche der Fremdkapitalgeber auch gestiegen und die Überschneidungen zur Equity-IR werden immer größer. Wir sehen die Veranstaltung im Januar als Auftakt vieler weiterer Tagungen in den kommenden Jahren.

HINWEIS ZUR SERIE „DIRK CORNER“

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind die jeweils benannten Autoren verantwortlich. Die Inhalte der Artikel spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung des DIRK – Deutscher Investor Relations Verband oder der Redaktion wider.

Können Sie uns noch ein paar Details zur Konferenz nennen, etwa Themen und Referenten?

Walchshofer: Ein großer Schwerpunkt wird die Digitalisierung sein. Dafür konnten wir erfahrene Referenten mit an Bord holen, u.a. von adidas, Lufthansa oder SAP. Gerade im Bereich Creditor Relations ist das Thema Digitalisierung zur Effizienzsteigerung sehr wichtig. Zudem wird auch die Digitalisierung des Ratingprozesses eine große Rolle am Konferenztag spielen, mit S&P als exklusivem Partner. Auf akademischer Seite freuen wir uns über Prof. Schiereck von der TU Darmstadt. Außerdem wird auch das Fintech credX am Start sein und uns spannende Einblicke in die digitale Praxis geben.

Bommer: Das Schöne an dem Format ist die Vielzahl der Themen und die breite Teilnehmerschaft, die nicht nur aus den üblichen IR-Managern besteht. Die Idee ist, eine Art Marktplatz zu schaffen, die Vertreter aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammenbringt. So werden viele Teilnehmer aus dem Bereich Treasury dort sein, die immer häufiger mit den IR-Abteilungen zusammenarbeiten. Den Austausch untereinander – umrahmt vom aktuell spannenden Thema Digitalisierung – halten wir für sehr wichtig.

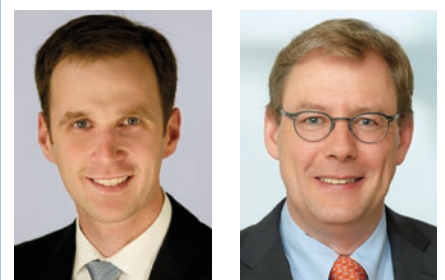
Gutes Stichwort – Digitalisierung ist ja ein sehr weitläufiger Begriff. Zur näheren Einschränkung: Wann und wie ist Digitalisierung in Ihrer Branche überhaupt sinnvoll?

Walchshofer: Auf Kommunikationsebene wird der persönliche Kontakt für die Investor Relations immer an erster Stelle stehen, trotz zunehmender Digitalisierung. Hier gibt es auch keinen großen Unterschied zwischen Investor- und Creditor Relations. Jedoch fällt auf, dass das Thema Digitalisierung sich im

Hinblick auf Unternehmensfinanzierung besonders für die Creditor Relations eignet. Denn hier überwiegt an erster Stelle die rein rationale Entscheidung darüber, welche Finanzierungsschritte notwendig sind. Ein mathematischer Algorithmus handelt nun mal treffsicherer als ein Mensch. Ich wage die These, dass Unternehmen sich 2030 sogar ganz von alleine finanzieren können.

Ist dann aber nicht die Gefahr vorhanden, dass irgendwann der Job des Investor- oder Creditor-Relations-Managers obsolet wird?

Walchshofer: Im Gegenteil: Der Mensch wird umso mehr dafür gebraucht, all die digitalen Tools bedienen und entwickeln zu können. Ich ziehe gerne den Vergleich zur Luftfahrt.



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Dr. Markus Walchshofer berät Unternehmen bei der effizienten Beschaffung von Fremdkapital. Zuvor war er bei Union Investment als Portfoliomanager für Unternehmensanleihen und bei Fresenius SE tätig. Seit vielen Jahren leitet er die Arbeitsgruppe Fixed Income des DIRK.

Kay Bommer (Rechtsanwalt, MBA) ist – mit einer Unterbrechung von 2011 bis 2012 – seit 2001 Geschäftsführer des DIRK. Als geschäftsführender Gesellschafter der Pictum Consult berät und unterstützt er zudem wachstumsorientierte, mittelständische Unternehmen.

Durch den Autopilot ist ein Flugzeug theoretisch in der Lage, alleine von A nach B zu fliegen – trotzdem ist der Pilot unersetzbar. In den Investor- und Creditor Relations hat es in den letzten Jahren schlichtweg an einem Autopiloten gemangelt. Digitalisierung und künstliche Intelligenz sollten hier vielmehr als intelligente Beihilfe für den CR- und IR-Manager verstanden werden. Die beiden Welten sollten demnach sinnvoll zusammengeführt werden, da stehen wir noch ganz am Anfang. Somit werden noch einige Monde vergehen, bis der IR-Manager komplett überflüssig wird.

Bommer: Ich stimme Herrn Walchshofer voll und ganz zu. Besonders im Bereich Fixed Income bietet die Digitalisierung enorm viel Potenzial. Das Thema Blockchain etwa ist nur eines von vielen, das grundlegende Veränderungen mit sich bringen wird.

Deutschland ist ja bekanntlich kein klassisches Aktienland. Zeichnen sich hier Änderungen ab?

Walchshofer: In Deutschland liegt der Fokus nach wie vor sehr stark auf Finanzierungen über klassische Bankkredite, was in erster Linie historisch bedingt ist. Die erhöhte Nachfrage nach Aktien ist und wird auch in der Zukunft nicht in dem Umfang vorhanden sein wie im angelsächsischen Raum. Obwohl bekannt ist, dass eine Eigenkapitalfinanzierung viele Vorteile mit sich bringt.

Bommer: Ich erwarte in Hinsicht auf die hiesige Aktienkultur leider ebenfalls keine drastischen Verbesserungen. Das Risikobewusstsein und das Unternehmertum sind hierzulande nicht so stark ausgeprägt wie in den USA. Allein schon die Kultur des Scheiterns in der Unternehmerwelt ist in Deutschland eine ganz andere als in angelsächsischen Ländern. Hier gilt das Scheitern meist noch als Makel. Wir beobachten jedoch auch, dass sich das Bewusstsein der Eigenkapitalfinanzierung stark ändert. Viele Unternehmen nutzen vermehrt Eigenkapitalmittel. Im Bereich Finanzkommunikation beobachten wir zunehmend eine engere Verschmelzung zwischen Eigenkapital- und Fremdkapitalgebern. IR- und Finanzabteilungen gehen heutzutage gemeinsam auf Roadshow, was es vor mehr als zehn Jahren noch nicht gegeben hat. Dennoch bleibt die Fremdkapitalfinanzierung dominierend in Deutschland.

Wie kommt es zu diesen starken Verschmelzungen von IR- und Treasury-Abteilungen?

Bommer: In den letzten Jahren hat man sich viel stärker die Unterschiede verinnerlicht: Zum Beispiel bevorzugen Eigenkapitalgeber Dividenden, Fremdkapitalgeber eher nicht. Neben den Unterschieden gibt es aber auch viele Gemeinsamkeiten. So werden in der Regel die gleichen Investoren angesprochen. Den Investoren wird also eine kohärente Kapitalmarktstory aus einer Hand erzählt. Wir reden beim DIRK deshalb auch nicht mehr von der Equity Story, sondern von der Kapitalmarktstory. Unternehmen von heute müssen viel verflochtener mit ihren Stakeholdern kommunizieren als noch vor ein paar Jahren.

Walchshofer: Fremd- und Eigenkapitalverantwortliche müssen in einem Unternehmen allein schon deshalb so eng zusammenarbeiten, um die Kapitalausstattung nicht zu belasten. Wird die Investorenkommunikation auf Equity-Seite nicht beherrscht, sodass weniger Eigenkapitalgeber zur Verfügung stehen, steigen auch automatisch die Fremdkapitalkosten. Dies wirkt sich wiederum langfristig negativ auf die Bilanz aus. Umgekehrt gilt natürlich das Gleiche. Daran wird deutlich, dass die einzelnen Abteilungen wie Zahnräder ineinandergreifen und funktionieren müssen.

Wie kann man Unternehmen noch stärker dazu animieren, vernünftige Creditor Relations zu betreiben? Besonders KMU tun sich da ja aufgrund ihrer Größe sicherlich schwerer ...

Bommer: Erstmal sollte das Bewusstsein dafür geschaffen werden, was ein ganz wichtiger Punkt ist. In einem zweiten Schritt sollten die Ressourcen entsprechend aufgebaut werden. Weiterbildungsmaßnahmen etwa können dabei ungemein helfen.

Walchshofer: Neben sehr vielen positiven Ausnahmen gibt es besonders bei KMU, die häufig nicht börsennotiert sind, noch viel Nachholbedarf. Bei vielen hat sich zudem der Eindruck verfestigt, dass eigenständige Creditor-Relations-Abteilungen etwas sind, was lediglich für die Außenwahrnehmung gebraucht wird, aber nur unnötig Geld kostet. Diese Auffassung ist leider nicht richtig: Denn Creditor Relations sind in erster Linie ein Tool zur strategischen Geschäftsentwicklung, welche sich später ganz stark und messbar in den Zahlen niederschlägt.

Herr Bommer, Herr Walchshofer, vielen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Svenja Liebig.

DIRK

Deutscher
Investor Relations
Verband

Regionalkreistreffen:

- ◆ Regionalkreis Nord
3.12.2018 (Hamburg)

Aus- und Weiterbildung:

- ◆ CIRO – Certified Investor Relations Officer 2018, 20.4.2018–12.1.2019 (FFM)
- ◆ Kompaktkurs Investor Relations, 22./23.1.2019 (FFM)
- ◆ Digitale IR, 24.1.2019 (Köln)
- ◆ CIRO – Certified Investor Relations Officer 2019, 5.4.2019–11.1.2020 (FFM)
- ◆ Schreiben für den Kapitalmarkt 21./22.5.2019 (FFM)
- ◆ Kompaktkurs Investor Relations 18./19.6.2019 (FFM)
- ◆ Investor Relations Assistenz–Fit for the Job, 27./28.6.2019 (FFM)
- ◆ Kompaktkurs Investor Relations 3./4.9.2019 (FFM)

Sonstige Veranstaltungen:

- ◆ Arbeitskreis Credit Rating Banken 4.12.2018 (München)
- ◆ WIR-Treffen Frankfurt 5.12.2018 (FFM)
- ◆ Creditor Relations Tagung, 17.1.2019 (FFM)
- ◆ Mitgliederversammlung Frühjahr 2019, 7./8.3.2019 (Leverkusen)
- ◆ 22. DIRK-Konferenz 3./4.6.2019 (FFM)

Interessenten erhalten weitere Informationen unter www.dirk.org/termine

Kontakt:

DIRK – Deutscher Investor Relations Verband
Reuterweg 81
60323 Frankfurt
T. +49 (0) 69.9590-9490, F. -94999
info@dirk.org
www.dirk.org